

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya, setiap usaha yang dibangun dan didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada hakikatnya menginginkan tercapainya suatu tujuan memperoleh laba serta menjaga kontinuitas usahanya. Dengan adanya hal tersebut menuntut sebuah perusahaan agar dapat bekerja keras sehingga dapat bersaing secara kompetitif. Bagi perusahaan yang ingin sukses dan mempertahankan usahanya harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualannya, karena hal ini dapat mempengaruhi pencapaian usaha yang lebih maksimal. Sebuah perusahaan mempunyai kemungkinan untuk mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar apabila perusahaan tersebut mampu meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan.

Manajemen yang baik adalah manajemen yang mampu mengendalikan kegiatan operasional perusahaan dengan baik. Dengan kemampuan pengendalian yang baik tersebut, diharapkan manajemen mampu mengambil keputusan atau kebijakan yang membuat perusahaan tersebut mampu bersaing.<sup>2</sup> Faktor yang perlu diperhatikan dalam mengelola manajemen perusahaan yakni berhasil atau tidaknya suatu perusahaan ditentukan *skill* manajer dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut. Keberhasilan

---

<sup>2</sup> Heru Budi Siswanto, "Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba CV. Uul Anugerah Surabaya", *Jurnal Akuntansi dan Teknologi Informasi*, Vol. 12, No. 1, 2018, Surabaya. hal. 1

seorang manajer dalam memimpin suatu perusahaan dapat diukur dan dilihat dari laba yang dicapai selama periode tertentu. Seorang manajer juga dituntut untuk dapat memprediksi kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi, juga memprediksi peluang atau kesempatan yang ada di masa yang akan datang, baik dalam masa jangka pendek maupun jangka panjang.

Ukuran untuk menilai sukses tidaknya suatu perusahaan yang sering dipakai adalah laba yang diperoleh perusahaan. Keuntungan atau laba menjadi salah satu tujuan yang ingin dicapai oleh lembaga. Nantinya, jumlah keuntungan yang dihasilkan oleh lembaga juga akan digunakan untuk mengukur tingkat keberhasilan lembaga tersebut. Dalam hal ini, manajemen dituntut untuk mampu melihat kemungkinan dan kesempatan di masa depan agar dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Manajemen harus mampu mengambil keputusan-keputusan yang menunjang terhadap percepatan pencapaian laba, karena ukuran kesuksesan mereka akan dinilai dari pencapaian laba mereka. Perencanaan laba meliputi langkah-langkah yang akan ditempuh untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan dalam suatu usaha. Laba merupakan tujuan utama dari suatu usaha karena hasil laba sangat berperan penting untuk kelangsungan dan perkembangan usaha tersebut.

Terdapat tiga faktor utama yang dapat mempengaruhi laba. Menurut Mulyadi<sup>3</sup>, Tiga faktor tersebut yaitu harga jual produk, biaya usaha, serta volume penjualan. Biaya usaha menentukan harga jual untuk mempengaruhi

---

<sup>3</sup> Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: STIE YKPN Press, 1993), hal. 467.

volume penjualan. Volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya yang dikeluarkan. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu, dalam suatu usaha perlu dilakukan suatu perencanaan yang baik mengenai hubungan antara biaya, volume dan laba karena ketiga elemen tersebut mempunyai peranan yang sangat penting dalam mencapai kesuksesan usaha. Oleh sebab itu, dalam suatu perencanaan laba, hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peran yang sangat penting. Untuk meningkatkan laba yang diinginkan, suatu perusahaan dapat menaikkan harga jual suatu barang atau jasa, mengefisienkan biaya-biaya dalam perusahaan atau dengan meningkatkan penjualan (barang atau jasa). Alat bantu yang digunakan manajemen dalam perencanaan laba adalah analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas.<sup>4</sup>

Analisis *break event point* merupakan teknik analisa yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan, serta volume penjualan. Dengan menggunakan analisis *break event point* pelaku usaha dapat memperoleh informasi mengenai tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.<sup>5</sup> Informasi yang diperoleh dari analisis *break event point* berkaitan erat dengan biaya produksi yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel, volume produksi yang dihasilkan, jumlah penjualan yang diperoleh setiap kali berproduksi dengan masa periode

---

<sup>4</sup> Ari Supriadi, "Analisis Break Even Point Sebagai Dasaar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau", *Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Bisnis*, , Vol. 11, No. 1, 2018, Riau. hal. 31-41

<sup>5</sup> Faradila Noviani, "Analisis Break Even Point Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Meubel Setia Budi Samarinda Periode Tahun 2014-2016", *Jurnal Administrassi Bisnis*, Vol.5, No. 2, 2017, Samarinda. hal. 453

produksi tertentu.<sup>6</sup> Secara umum analisis *break even point* juga memberikan informasi tentang *margin of safety* atau margin keamanan yang berguna sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak mengalami kerugiaan. Selain itu, apabila penjualan pada titik impas dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan, maka akan dapat diperoleh informasi mengenai berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi mengenai *margin of safety* ini biasanya dinyatakan dalam bentuk presentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Analisis *break even point* sering digunakan dalam perencanaan keuangan. Namun rumus ini juga dapat digunakan dalam hal lain misalnya analisis laporan keuangan. Dalam analisis laporan keuangan kita dapat menggunakan rumus ini untuk mengetahui hubungan antara penjualan biaya dan laba, struktur biaya tetap dan biaya variabel, untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memberikan margin untuk menutupi biaya tetap, untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba atau rugi.<sup>7</sup> Sehingga rumus BEP unit atau berapa jumlah barang unit yang harus dihasilkan untuk mendapatkan titik impas adalah :

---

<sup>6</sup> Nina Fadilah, "Analisis Perhitungan Break Event Point (BEP) Untuk Perencanaan Laba Produksi Batu Bata Merah Dengan Menggunakan Microsoft Excel Di Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat", *Jurnal Manajemen Keuangan*, Vol. 1, No. 2, 2020, Medan. hal. 115

<sup>7</sup> *Ibid.*, hal. 357

$$\text{BEP} : \frac{\text{TFC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

keterangan :

TFC : Total Fixed Cost

P : Harga per unit adalah harga jual barang atau jasa per unit yang dihasilkan

VC : Biaya variable per unit

Q : Jumlah unit

Kabupaten Tulungagung memiliki potensi yang cukup kaya, baik potensi fisik maupun potensi non fisiknya. Potensi sumber daya alam yang telah dikelola secara besar-besaran adalah potensi dalam bidang pertambangan, yakni pertambangan batu marmer yang ada di bagian selatan Kabupaten Tulungagung. Maka tidak heran apabila Kabupaten Tulungagung dikenal sebagai Kota Marmer.

Dengan potensi yang dimilikinya ini, membuat kawasan selatan Kabupaten Tulungagung menjadi industri marmer dan terdapat banyak unit usaha yang bergerak dalam bidang industri untuk berlomba-lomba mengenalkan produk yang berasal dari potensi lokal kepada publik melalui pemasaran. Salah satu perusahaan industri batu marmer yang terdapat di Kabupaten Tulungagung adalah Tulungagung Stone Mosaics. Perusahaan yang telah didirikan pada tahun 2009 oleh Bapak Muhammad Tarmudi ini berlokasi di Desa Sambitan, Kecamatan Pakel, Kabupaten Tulungagung. Terkadang kondisi perusahaan ini, disetiap periode terjadi perubahan pendapatan, beban serta laba ruginya.

Pada umumnya, sebuah perusahaan memprediksi usaha dan menilai kinerja perusahaan yang akan datang sebelum datangnya periode akuntansi, hal

ini sesuai dengan salah satu prinsip manajemen yakni melakukan perencanaan (*Planing*). Dalam memprediksi kinerja keuangan perusahaan, suatu perusahaan akan mempertimbangkan beban dalam memproduksi produk yang dihasilkan dan pendapatan yang mungkin diterima perusahaan.<sup>8</sup> Mengingat laba merupakan target utama suatu perusahaan, maka manajer perusahaan dituntut untuk dapat meramalkan tingkat laba yang ingin dicapai dengan perencanaan laba. Perencanaan laba merupakan langkah-langkah atau strategi yang dilakukan manajemen perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan.<sup>9</sup> Dalam merencanakan laba, pihak manajemen memerlukan sejumlah alat bantu seperti jumlah biaya yang dikeluarkan setiap periode baik biaya tetap (*fixed cost*) maupun biaya yang jumlahnya selalu berubah (*variable cost*) dan menukur target perolehan laba pada periode mendatang.<sup>10</sup>

Berdasarkan paparan di atas, penulis mengambil judul skripsi “**Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba Pada Perusahaan Batu Marmer Tulungagung Stone Mosaics Kabupaten Tulungagung.**

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimanakah perencanaan laba yang telah dilakukan perusahaan Tulungagung Stone Mosaics pada tahun 2017, 2018, dan 2019 ?
2. Bagaimanakah implementasi analisis *break even point* atau titik impas pada perusahaan Tulungagung Stone Mosaics ?

---

<sup>8</sup> L.M. Samryn, *Pengantar Akuntansi 1 Mudah Membuat Journal Dengan Pendekatan Siklus Transaksi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), hal. 34

<sup>9</sup> Ari Supriadi et. al., *Analisis Break Even Point...*, hal. 31-41

<sup>10</sup> Hasdiana S dan Idham Khalid, “Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Semen Indonesia Tbk. yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)”, *Jurnal Ilmiah Semarang*, Vol. 3, No. 3, 2020, Maros Sulsel. hal. 153-167

3. Bagaimanakah manfaat analisis *break even point* atau titik impas pada perusahaan Tulungagung Stone Mosaics ?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan bagaimana perusahaan Tulungagung Stone Mosaics dalam merencanakan laba yang telah dilakukan pada tahun 2017, 2018, dan 2019.
2. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan implementasi serta manfaat analisis *break even point* atau titik impas pada perusahaan Tulungagung Stone Mosaics.
3. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan manfaat analisis *break even point* atau titik impas pada perusahaan Tulungagung Stone Mosaics

### **D. Ruang Lingkup Dan Batasan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan oleh penuli di atas, maka ruang lingkup dalam bahan penelitian ini yaitu mengenai laporan keuangan terkait biaya, volume produksi, serta laba yang dicapai perusahaan pada tahun 2017, 2018, dan 2019.

Batasan masalah ditujukan sebagai patokan melakukan penelitian di Perusahaan Tulungagung Stone Mosaics Kabupaten Tulungagung, sehingga penulisan dalam penelitian tidak begitu panjang lebar tetapi dapat mencapai sasaran tujuan. Batasa masalah yang ada dalam penelitian ini lebih difokuskan pada proses "*Analisis Break Even Point dalam Perencanaan Laba pada Perusahaan Tulungagung Stone Mosaics Kabupaten Tulungagung.*

## **E. Manfaat Penelitian**

### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini mempunyai manfaat teoritis untuk memperluas serta menambah wawasan bagi para pembaca, serta hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan referensi untuk bahan diskusi dalam pengembangan ilmu khususnya di bidang akuntansi manajemen.

### 2. Manfaat Praktis

#### a. Bagi IAIN Tulungagung.

Penelitian ini dapat dijadikan referensi sebagai bahan untuk penelitian selanjutnya guna mempermudah pengetahuan dalam mempelajari materi akuntansi manajemen khususnya dalam teori Analisis *Break Even Point* dalam Perencanaan Laba.

#### b. Bagi Mahasiswa.

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan guna menambah wawasan dan pengetahuan mahasiswa serta dapat digunakan sebagai perbandingan untuk penelitian di kemudian hari.

#### c. Bagi Perusahaan Tulungagung Stone Mosaics

Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam menentukan perencanaan laba pada satu periode tertentu dengan menggunakan analisis *Break Even Point*.

## F. Penegasan Istilah

### 1. Secara konseptual

Untuk mempermudah dalam memahami judul penelitian tentang “Analisis *Break Event Point* dalam Perencanaan Laba pada Perusahaan Marmer Tulungagung Stone Mosaics Kabupaten Tulungagung, maka penulis memberikan penegasan dan penjelasan sebagai berikut:

#### a. Analisis Break Even Point

Analisis adalah suatu kegiatan penyelidikan atau penguraian dari suatu peristiwa yang bertujuan untuk mengetahui keadaan atau kejadian yang sebenarnya. Analisis *break even point* atau titik impas merupakan bagian dari analisis *cost volume profit* atau biaya-volume-laba, yang mana analisis-biaya-volume-laba ini menyediakan informasi manajemen mengenai dampak perubahan biaya, pendapatan, dan volume serta bauran produk terhadap laba. Analisis *break even point* atau analisis titik impas merupakan suatu kejadian yang menunjukkan pendapatan yang tidak menimbulkan rugi atau laba. Yang terjadi saat berada pada titik impas adalah, biaya total sama dengan pendapatan total sehingga besarnya laba sama dengan nol. Analisis *break even point* menuntut perusahaan untuk menelaah dan memilah perilaku biaya tetap dan biaya variabel.

## **G. Sistematika Penulisan Skripsi**

Sistematika penyusunan skripsi ini dibagi menjadi beberapa bab, serta pada masing-masing bab akan dibagi kembali menjadi sub bab. Berikut sistematika penulisan skripsi yang disusun oleh penulis:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pendahuluan memuat jawaban penulis atas dasar apa dan mengapa penelitian itu harus dilakukan, serta memebrikan gambaran kepada pembaca mengenai topik yang akan dibahas dalam skripsi. Oleh karena itu, penulis membagi bab ini menjadi sub bab antara lain sebagai berikut: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah, serta sistematika penulisan skripsi.

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini berisikan mengenai kajian pustaka atau tinjauan pustaka yang diperoleh dari literatur, baik dari buku maupun dari peneliitian yang sudah ada sebelumnya yang memiliki keterkaitan dengan penelitian ini. Bab ini kemudian di uraikan menjadi sub bab antara lain: landasan teori, penelitian terdahulu, serta kerangka konseptual.

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini memuat metode serta objek penelitian yang dipergunakan sebagai pedoman atau acuan dalam mencapai

hasil penelitian yang maksimal. Dalam mencapai hasil penelitian yang maksimal, maka dalam bab ini memuat informasi mengenai metode serta objek penelitian. Dalam bab ini terdapat sub bab yang terdiri dari : jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, data informan penelitian, teknisk analisis data, dan pengecekan keabsahan data.

**BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini memuat uraian terkait paparan data yang telah diperoleh hasil penelitian yang sesuai dalam rumusan masalah, dan hasil analisis data.

**BAB V : PEMBAHASAN**

Memuat pembahasan data serta penjelasan mengenai Analisis Break Even Point dalam perencanaan laba, serta memuat bagaimana posisi temuan atau teori yang ditemukan terhadap teori-teori temuan sebelumnya.

**BAB VI : PENUTUP**

Dalam bab ini berisi kesimpulan dari apa yang telah diteliti yang mampu menjawab rumusan masalah, serta berisi saran yang berguna sebagai masukan positif bagi semua pihak yang terkait.